



ORACLE®

株主通信 Vol.7

第18期 事業報告書

(2002年6月1日から2003年5月31日まで)

「Oracle Japan Innovation 2003」の概要

今年1月に発表した中期経営計画「Oracle Japan Innovation 2003」では、2006年5月期(計画最終年度)の売上高1,000億円、営業利益率30%以上の達成を目標に定めました。これらの目標達成の施策として、以下の2点を柱といたしました。

事業構造の転換

新しい顧客コミュニケーションの窓口として「OracleDirect」を導入しました。コンサルティング部門においてはシステム導入後の支援サービス中心の業態から、システム導入前における業務プロセス改善提案等、本来のコンサルティングビジネスの領域に移行すること等を通じ、収益性を改善し、顧客・パートナー支援体制を一層強化します。また、「中国事業開発部」を設置し、日本企業の中国進出を支援するとともに「中国進出はオラクル」というブランドイメージの確立を目指します。さらに、全世界のオラクルグループの管理部門業務を自社製品により統合・標準化した「Shared Service Center」の利用を開始し、管理部門コストの15%削減を目標にします。

製品・サービス戦略の転換

当社の最大の強みであるデータベース・テクノロジー製品における高い技術力と市場シェアを維持・拡大し、この分野での売上を最大限伸ばします。また、ビジネス・アプリケーション分野では低コスト短期導入手法である「Business Flow Accelerator(BFA)^{*}」の提案等による市場拡大を行うとともに、パートナーの支援体制を強化します。また、顧客が常に最新の機能を活用できるように高い更新性を確保し、トータルで低コストかつ信頼性の高い製品・サービスを提供するアウトソーシング事業を開始します。

^{*} 中規模から大規模の組織で「E-Business Suite」を効率的に実装するために新たに開発されたソリューションのことです。事前に定義された業務の流れ(ビジネスフロー)を、短期間かつ低コストで導入し、業務の効率化を実現します。

「Oracle Japan Innovation 2003」03年度実績

中期経営計画「Oracle Japan Innovation 2003」に基づき、2003年5月期中に実施した主な施策を以下にご紹介いたします。なお、「Oracle Japan Innovation 2003」の詳細につきましては、「株主通信 Vol.6」や当社ホームページ等も併せてご参照下さい。

1月

新しいコミュニケーション・チャネル「OracleDirect」開始

昨年より「iセールス本部」を設け、試験的なオンライン営業を進めてまいりましたが、これまでの顧客満足度が大変高い実績を踏まえ、「OracleDirect」として、顧客・パートナーに向けた新しいコミュニケーション・チャネルをスタートしました。

3月

「中国事業開発部」を設立

中国進出の日本企業のシステム構築を中国オラクルと一体となって支援し、顧客満足度を高め収益向上の機会を創出する、中国事業開発部を3月に設立しました。

3月

アウトソーシング事業への参入

当社の専門技術者が安定したシステム稼働のための設定作業や、障害の予防および障害発生時の迅速な対応を行います。顧客は自社のシステムの運用をオラクルの専門技術者に委託することで、システム運用の手間とコストを削減できます。



5月

Linux事業の強化、Unbreakable Linuxキャンペーンの実施

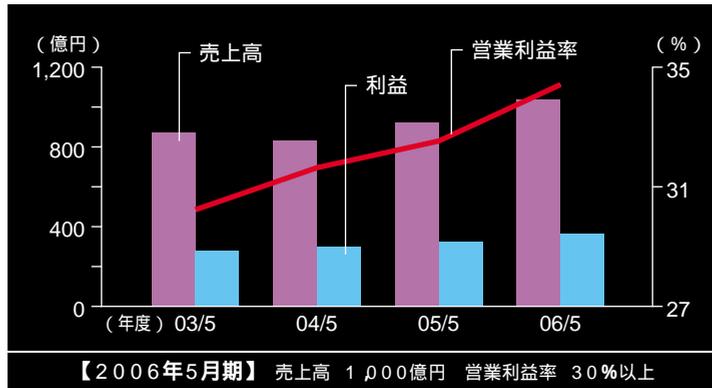
技術者の育成、「Unbreakable Linuxパートナー協議会」の設立、Linux対応の新製品の発表等を行いました。

アプリケーション・サーバー製品の事業戦略の発表

「Oracle 9i Application Server Java Edition」の発売、アプリケーション・サーバー製品技術者育成プログラムの提供開始など、今後の戦略商品であるアプリケーション・サーバーの拡販を実現するための事業戦略を発表しました。



2004年5月期の具体的な戦略



「Oracle Japan Innovation 2003」を基盤として、以下の施策に注力していきます。

製品 での戦略

Linuxへの注力

政府等でも着々と採用が進むLinuxに注力し、顧客志向の高品質なソフトウェアプロダクトとサービスを提供することで、Linux分野においても最も信頼されるIT企業となることを目指します。

EBS(E-Business Suite)ビジネスモデル

短期導入手法である「FBA(Flow Based Approach)」や「Oracle NeO」の導入による短期・低コストでのビジネスモデルを提供することで、顧客の投資効率の向上に貢献します。

アプリケーション・サーバー製品の拡販

今後の情報化投資において、重要で成長が期待できる「Oracle 9i Application Server」の積極的な拡販を図ります。



出典:日本経済新聞 2003年7月9日付

市場 開拓 の戦略

継続的に新市場開拓

新市場開拓の専任部門として「アドバンスソリューション本部」を設置し、オラクル製品の利用範囲を広げ市場拡大を目指します。

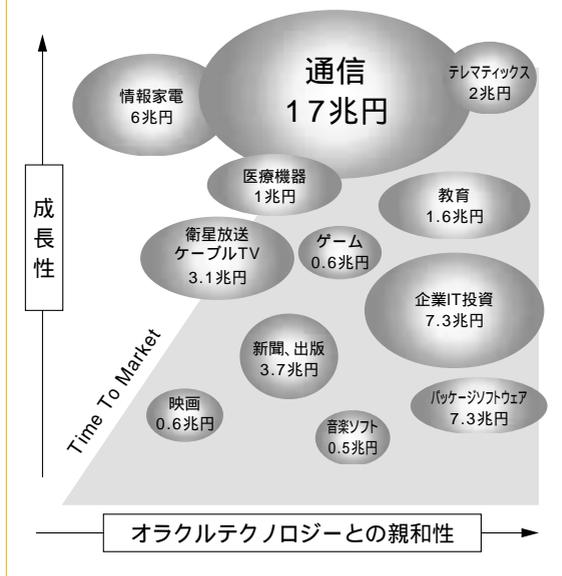
Oracle Outsourcing開始

サポートサービス部門において、顧客企業の情報インフラの安定稼働を実現するとともに、顧客企業の情報システムの運用コストを削減する「Oracle Outsourcing」の拡販を進めてまいります。

OracleDirect



オラクル製品が使われる分野と それらの市場規模予測



(日本オラクル推定値)

OracleDirect本格稼働

顧客やパートナーとの直接のコミュニケーションの機会を増やし、顧客基盤の拡大を目指します。

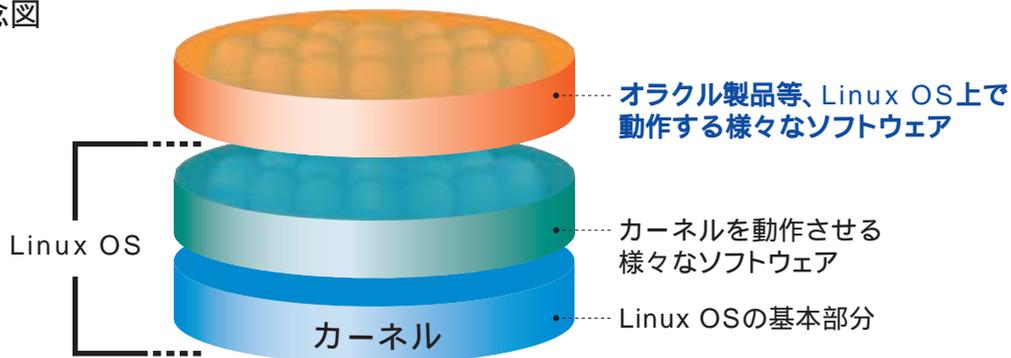
コンピュータに必要不可欠なOS(オペレーティングシステム)

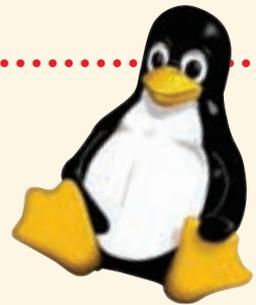
Operating System(以下OS)とは、コンピュータを動かすために必要不可欠なソフトウェアです。現在、家庭やオフィスで使われるパソコンのOSのほとんどで米マイクロソフト社のWindowsが、企業の情報システムで使われるサーバーではWindowsに加えてUNIXというOSが多く使われています。しかしながら、最近では企業の情報システムにおいてもWindowsが市場シェアを高め、他に選択肢がないことへの不安、導入・維持費用の増加に対する懸念が急速に高まってきています。

Linuxが発展してきた理由

そんな中、注目されているOSが1991年にフィンランドの大学生が開発したLinux(リナックス)です。Linuxの最大の特徴は他のOSと違い、「カーネル」と呼ばれるOSの基本部分がインターネット上で無償公開されたことでした。公開後、Linuxはインターネットを通じ、世界中の開発者によってカーネルとカーネルを動作させるために必要となるソフトウェアの改良と開発が進められ、

Linuxの概念図





開発者の趣味の領域から、企業や政府の高度な情報システム用途にも耐えうるOSへと発展しました。

Linuxはインターネットにより、カーネルとカーネルを動作させるためのソフトウェアの構造が公開されているため、開発者が手を入れやすく、不具合も他のOSより容易に解決されることに加え、安全性も高い点が評価されています。さらに、カーネルを含めたOSを構成するソフトウェアが無償で入手でき、コスト面でも優位性がある点が注目され、企業や各国政府でもLinuxの導入に本腰を入れ始めています。

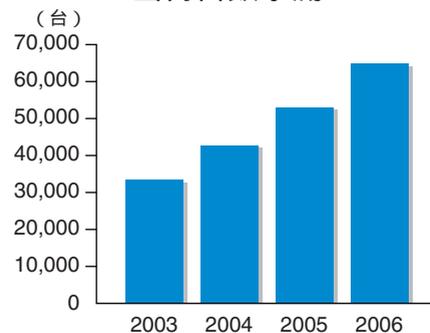
日本オラクルとLinux

Linuxは、カーネルとカーネルを用途に合わせて動かすためのソフトウェアを組み合わせ、初めてOSとしての機能を発揮します。カーネルと組み合わせるソフトウェアは相当な数にのぼるため、様々な企業が用途に応じた適切なソフトウェアをカーネルとともに収録した「ディストリビューション」と呼ばれるパッケージに仕立て、企業や個人に販売・提供しています。

日本オラクルの子会社である**ミラクル・リナックス株式会社**は、そうしたディストリビューションを販売する企業のひとつで、同社が販売するディストリビューションはオラクル製品を動かすために最適なソフトウェアが含まれ、国内でのシェアは**第2位の37.2%**(出典:IDC Japan)となっています。

ミラクル・リナックスはディストリビューションの提供のみならず、システム構築のコンサルティング、サポート、オラクル製品の販売等の事業を強化し、日本オラクルとともに急成長を続けるLinux市場でのさらなるビジネスの拡大を目指します。

Linuxの国内サーバー市場
出荷台数予測

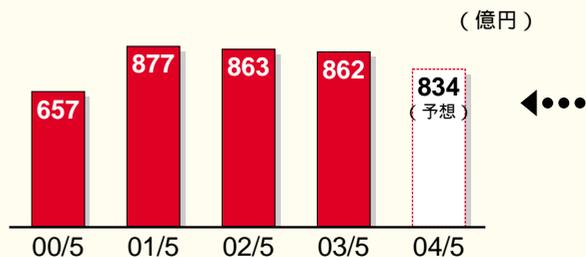


出典:IDC Japan, 2003/3

決算ハイライト・業績見通し

2003年5月期の業績と2004年5月期の業績見通し

売上高

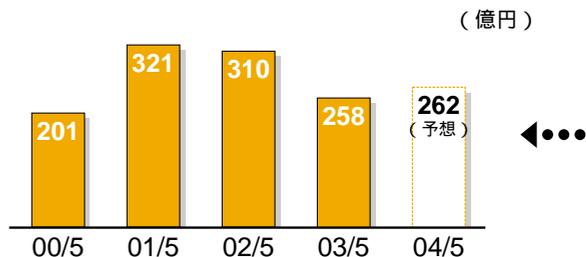


引き続き景気の低迷は予想されますが、中期経営計画に基づき2004年5月期は変革の年と位置付け、Linuxへの注力や新市場の開拓等、様々な施策を行っていきます。

2004年5月期予想

前期比 ▼ 3.3% 834億円

経常利益



コンサルティング部門の事業構造改革により、外注費が大幅に減少することで、利益率が向上します。さらに、利益率を重視した新しいビジネスモデルに基づくサービスの提供等により、収益性の向上を図ります。

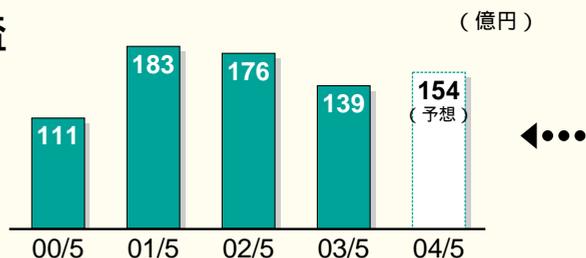
また、株主還元として増配を予定しております。

2004年5月期予想

経常利益

前期比 ▲ 1.4% 262億円

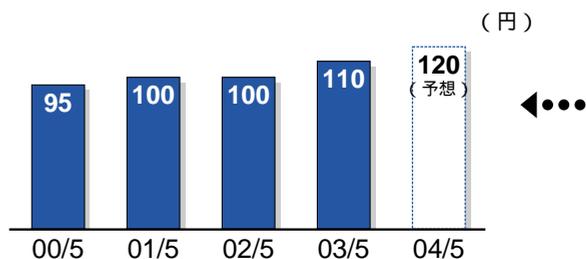
当期純利益



当期純利益

前期比 ▲ 10.3% 154億円

一株当たり 配当金



一株当たり配当金

前期比 ▲ 10円 120円

(中間配当 35円・期末配当 85円)

営業の概況・見通し

業績

2003年5月期は、景気が引き続き低調に推移する中で、市場動向と顧客ニーズを確実に把握し、顧客の求める製品やサービスを積極的に提案する体制を整えるとともに、主力製品のデータベース・ソフトウェア「Oracle 9i Database」をはじめとするソフトウェアプロダクトやサポート等のサービス業務の拡販を進めました。また、中期経営計画を発表し、その施策として、顧客との新しいコミュニケーションチャネル「OracleDirect」の設置や新たなパートナー企業支援策として「Oracle Partner Network」の導入、「中国事業開発部」の設置、アプリケーション・サーバー製品およびLinux関連事業強化の戦略の発表、アウトソーシングサービスの提供開始等を実施しました。

この結果、当期の売上高は862億49百万円(前期比0.1%減)と、前期とほぼ同じ水準を達成することができました。しかしながら、サポートサービス部門におけるロイヤルティの適用範囲拡大によるロイヤルティ支払額の増加や、コンサルティングサービス部門の外注費用が増加したこと等が要因となり、経常利益は258億48百万円(前期比16.9%減)、当期純利益は139億63百万円(前期比20.8%減)となりました。

利益配当金は、一株当たり35円を中間配当とし、期末配当金として一株当たり75円、年間配当金を前期比10円増の一株当たり110円とさせていただきます。

今後の戦略

2004年5月期も先行きが不透明な経営環境が続くものと思われませんが、引き続き中期経営計画に基づき、「収益向上のための業務プロセスの改革」と「製品の価値を最大化する販売・マーケティング活動の展開」の2つを柱として、中期経営計画の実現を目指す所存です。そして、顧客基盤の拡大、コンサルティング部門の事業構造改革、管理部門の業務プロセスを効率化するための「Shared Service Center」への業務移管の完遂を目指します。

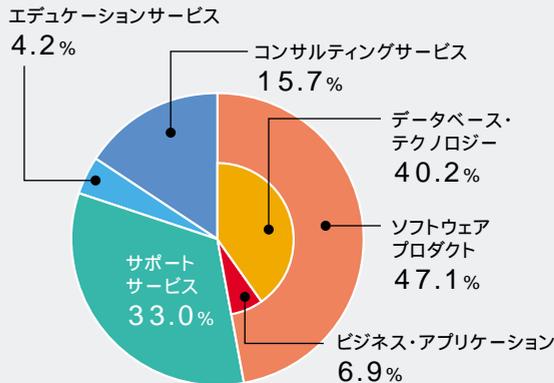
また、アウトソーシングビジネスの展開やLinux市場への注力やソリューションの展開等製品価値を最大化する様々な活動を通して、より多くの顧客に当社の製品やサービスを提供し、収益拡大を目指すとともに、厳しい経営環境下においても高い収益性と市場シェアを確保できる企業体質に転換し、企業向けソフトウェアのトップ企業としての地位をより強固なものとしてまいります。

2004年5月期は、売上高834億円(前期比3.3%減)、経常利益262億円(前期比1.4%増)、当期純利益154億円(前期比10.3%増)を見込んでおります。

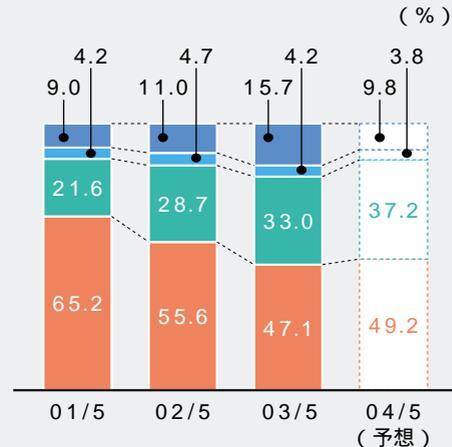
事業部門別概況・見通し

2003年5月期の各部門の業績と2004年5月期の見通し

【 売上の内訳(2003年5月期)】



【 売上の内訳推移 】

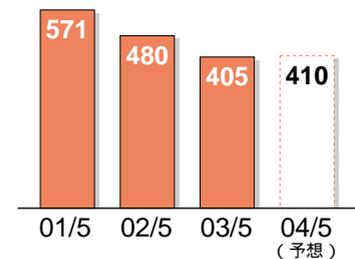


ソフトウェアプロダクト

新製品として「Oracle 9i Release 2」を発売し、顧客企業からの高い評価を得、数多くの導入実績を残しました。また、企業の情報化投資のTCO(Total Cost of Ownership)削減を追求した「Oracle Collaboration Suite」や、低価格・高機能アプリケーション・サーバー「Oracle 9i Application Server Java Edition」、さらに、「E-Business Suite」シリーズとしては初めてのLinux対応版を発売しました。当期は、製造および金融分野における受注は堅調でしたが、特に情報通信分野における設備投資の減少による影響を受け、データベース製品の売上が減少したことにより、売上高は前期比15.5%減の405億89百万円となりました。今後も引き続き、データベース製品や顧客の生産性を高めるアプリケーション・サーバー製品の拡販に注力してまいります。

2004年5月期の売上高は410億円(前期比1.0%増)を見込んでおります。

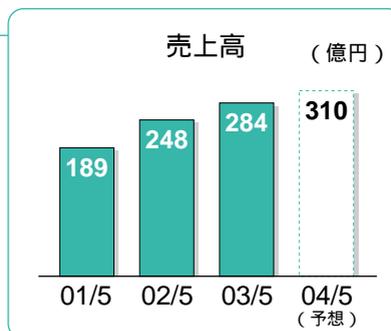
売上高 (億円)



サポートサービス

顧客企業の情報インフラの安定稼働に対する要求の高まりや販売パートナーにおけるサポート等サービス分野への販売を強化する動きもあり、売上高は前期比14.7%増の284億48百万円と堅調に推移しました。また、当社製品を利用した情報システムの運用・管理を、当社の専門技術者が24時間365日体制で行い、顧客企業の情報システムの運用コストを削減する「Oracle Outsourcing」の提供を開始しました。

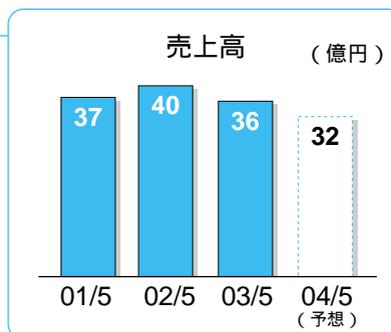
2004年5月期の売上高は310億円(前期比9.0%増)を見込んでおります。



エデュケーションサービス

当期はアプリケーション・サーバー技術者向けの新資格「Oracle Master Gold 9i AS」を導入しました。また、インターネットを利用して学習ができるe-ラーニングサービスを刷新し、「オラクル・マスター」や「Oracle E-Business Suite」の研修プログラムを提供し、より多くの技術者がオラクル技術習得の機会を得られ、当部門の収益機会の拡大を図るための環境構築に注力しました。しかしながら、企業の研修費等の削減の影響により、売上高は前期比8.9%減の36億64百万円となりました。

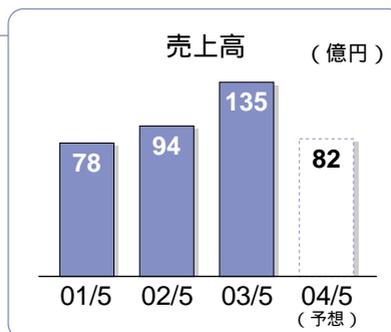
2004年5月期の売上高は32億円(前期比12.7%減)を見込んでおります。



コンサルティングサービス

当期はビジネス・アプリケーション製品の導入企業増加に伴い、多くの顧客向けに導入支援を実施し、大型案件の貢献もあり、売上は好調に推移しました。また、中期経営計画の一環として収益構造を改善すべく、事業構造の改革に着手しました。この結果、売上高は前期比42.6%増の135億48百万円となりました。

2004年5月期の売上高は82億円(前期比39.5%減)を見込んでおります。



要約財務諸表

[貸借対照表]

(百万円)

科目	前期末(02/5)	当期末(03/5)	増減額
資産の部			
流動資産	101,914	104,439	2,524
固定資産	6,638	5,793	844
有形固定資産	1,361	1,147	214
無形固定資産	68	54	14
投資その他の資産	5,208	4,592	616
資産合計	108,553	110,233	1,680
負債の部			
流動負債	27,380	29,892	2,511
固定負債	—	—	—
負債合計	27,380	29,892	2,511
資本の部			
資本金	22,131	22,131	—
資本剰余金	33,569	33,569	—
利益剰余金	25,486	27,259	1,772
その他有価証券評価差額金	15	49	34
自己株式	30	2,668	2,638
資本合計	81,172	80,340	831
負債及び資本合計	108,553	110,233	1,680

企業の蓄えである利益剰余金は増加しましたが、自己株式の取得を行った結果、株主資本は若干減少しました。株主資本比率は、72.9%と依然として高水準を維持しています。

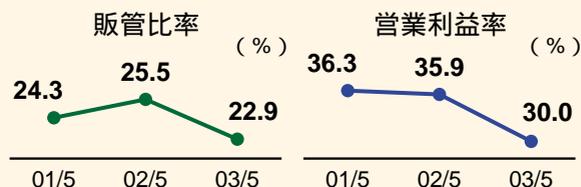


[損益計算書]

(百万円)

科目	前期(01/6~02/5)	当期(02/6~03/5)	増減額
売上高	86,362	86,249	112
営業利益	31,017	25,844	5,173
経常利益	31,095	25,848	5,246
税引前当期純利益	30,788	24,090	6,698
当期純利益	17,620	13,963	3,656
前期繰越利益	9,601	14,409	4,808
当期末処分利益	22,093	23,895	1,801

2002年3月より変更となったサポートサービス部門のロイヤルティ適用範囲拡大の影響を通年にわたって受けたことや、コンサルティング部門の大型案件の売上によって外注費が増加したこと等により売上原価は増加しましたが、販売費及び一般管理費を削減した結果、中期経営計画の目標に掲げている営業利益率30%を維持することができました。



[キャッシュ・フロー計算書]

(百万円)

科目	前期(01/6~02/5)	当期(02/6~03/5)	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	13,462	14,138	676
投資活動によるキャッシュ・フロー	2,951	40,667	43,618
財務活動によるキャッシュ・フロー	14,727	14,797	70
現金及び現金同等物の増加・減少()額	1,686	41,326	43,013
現金及び現金同等物の期首残高	74,310	75,996	1,686
現金及び現金同等物の期末残高	75,996	34,669	41,326

余資の一部について、安全性と流動性を確保した有価証券による運用を開始したことにより、投資活動によるキャッシュ・フローとして、資金を406億67百万円使用いたしました。この結果、現金及び現金同等物の期末残高は346億69百万円となりました。



株式の状況 / 会社概要 (2003年5月31日現在)

株式の状況

会社が発行する株式の総数

512,770,000 株

発行済株式総数

128,194,662 株

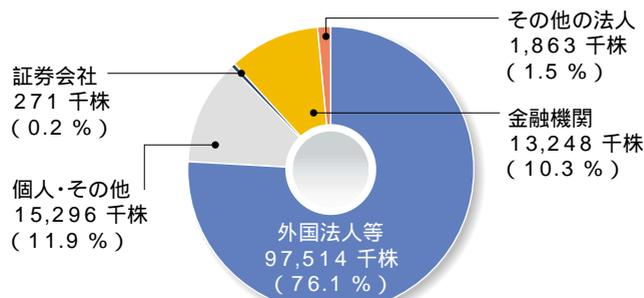
資本金

22,131 百万円

株主数

53,627 名

所有者別状況



その他法人には自己株式を含む

会社概要

商号 日本オラクル株式会社
所在地 東京都千代田区紀尾井町4番1号
ニューオータニガーデンコート
設立 1985年10月15日
資本金 221億31百万円
代表者 代表取締役社長 新宅 正明
従業員数 1,440名
事業内容 ソフトウェアプロダクトの販売および
当該ソフトウェアプロダクトの利用を
支援する各種サービスの提供

役員 (2003年8月21日現在)
代表取締役社長 新宅 正明
取締役副社長 村木 央明
取締役専務執行役員 山元 賢治
取締役専務執行役員 東 裕二
取締役常務執行役員 野坂 茂
取締役 ジェフリー・オー・ヘンリー
取締役 デレク・エイチ・ウイリアムズ
取締役 ジョン・エル・ホール
常勤監査役 小堤 延樹
常勤監査役 所 芳正
監査役 中森 真紀子
監査役 野間 白子

株主メモ

決 算 期：毎年5月31日

配当金受領株主確定日：利益配当金 毎年5月31日

定 時 株 主 総 会：毎年8月中

基 準 日：毎年5月31日

その他必要あるときは予め公告して、設定いたします。

公 告 掲 載 新 聞：日本経済新聞

名 義 書 換 代 理 人：UFJ信託銀行 証券代行部

東京都江東区東砂七丁目10番11号(〒137-8081)

電話 0120-24-4479 (手続き書類等が請求できます)

UFJ信託銀行の全国各支店でも取扱っております。

転居等による住所変更の場合は、お早めにお取引の証券会社もしくはUFJ信託銀行にて住所変更手続きをお願いいたします。

株式関係

年間スケジュール

本年より四半期決算を
発表予定です。

第1四半期は9月下旬、
第3四半期は3月下旬の
発表を予定しています。

5月31日	決算期
7月上旬	決算発表
8月下旬	定時株主総会・期末配当金お支払い
11月30日	中間配当基準日
1月中旬	中間決算発表
2月中旬	中間配当金お支払い

商法改正に伴う新制度のお知らせ

今般の商法改正に伴い、
当社の株式に関して新しい制度ができましたので、お知らせいたします。

① 株券失効制度(平成15年4月1日より)

株券をなくされた方へのお手続きが変わりました。

株券失効制度とは、株主さまがご所有の株券を紛失された場合等に、裁判所に申し立てて除権判決を得るという従来のお手続きに代わる制度です。

当社の名義書換代理人に対して株券喪失登録を申請し、その後異議の申し立てを受けることなく1年が経過すれば、当該株券を無効とした上で、株券の再発行を請求できます。これまでの手続きより簡単かつ少ない費用で、株券の再発行が可能になりました。

② 単元未満株式の買増制度(平成15年9月1日より)

1単元(100株未満)の株式をご所有の場合、従来の買取制度に加えて、単元未満株式を買増すことにより、単元株式とすることができるようになりました。

保管振替制度ご利用の単元未満株式でのお買増しの場合は、その株券を預託している証券会社等にご相談ください。

ご照会先

上記各制度に関しては、当社の名義書換代理人であるUFJ信託銀行にお問い合わせください。
UFJ信託銀行 証券代行部 電話:(03)5683-5111(代表)

所属業種 の変更

総務省の日本標準産業分類の改定により、6月2日より当社の所属業種は「サービス業」から「情報・通信業」となりました。このため、新聞の株価欄の掲載場所も従来の「サービス業」から「情報・通信業」に変更されています。なお、証券コード(4716)は変更ありません。

日本オラクル株式会社

〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町4番1号

ファイナンス本部 IR・企画管理部

ホームページアドレス <http://www.oracle.co.jp/corp/index.html>

当社ホームページ(会社概要・IR情報)では決算短信等の財務情報、株主通信のバックナンバー、当社の事業展開や製品・サービスに関する様々な情報を発信しております。ぜひご利用ください。

本事業報告書に含まれている業績予想等、歴史的事実以外の記述については、本資料の発表日において入手可能な情報から判断された一定の前提に基づき日本オラクル株式会社が策定したものであり、実際の業績は様々な要因によって予想数値と異なる可能性があります。